



## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ, ИСТОРИЯ ПСИХОЛОГИИ GENERAL PSYCHOLOGY, PSYCHOLOGY OF PERSONALITY, HISTORY OF PSYCHOLOGY

УДК 159.92

DOI: 10.21702/rpj.2017.2.2

### ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПРИНЯТИЯ АГРЕССИИ И ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

**Елена В. Воробьева\***, Михаил А. Перков, Дарья П. Щетинина

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

\* E-mail: [evorob@sfedu.ru](mailto:evorob@sfedu.ru)

Работа выполнена в рамках гранта Российского научного фонда № 213.01-03/2016-4 (соглашение № 16-18-10222)

**Введение.** В работе проведено исследование способности к принятию агрессии (Э. Шостром), которая может проявляться как признание за собой или за другим человеком права на выражение несогласия с чьей-либо точкой зрения, позицией, а также недовольства каким-либо обстоятельством, фактом, или прямого выражения отрицательных эмоций. Способность к принятию агрессии выступает как одна из составляющих способности личности к самоактуализации, не позволяя накапливаться негативным эмоциям.

Новизна исследования состоит в том, что способность к принятию агрессии рассматривается в нем во взаимосвязи с параметрами эмоционального интеллекта.

**Методы.** В работе использовались опросник эмоционального интеллекта «ЭМИн» Д. В. Люсина и самоактуализационный тест САТ (русскоязычная адаптация опросника личностных ориентаций Э. Шострома POI (Personal Orientation Inventory), выполненная Ю. Е. Алешиной, Л. Я. Гозман, М. В. Загика и М. В. Кроз.

В исследовании приняли участие 53 человека в возрасте от 21 до 37 лет, проживающие на Юге России (Ростов-на-Дону) и работающие в сфере, где результативность работы определяется эффективностью контактов с людьми, в сфере менеджмента продаж.

**Результаты.** В результате проведенного исследования получено, что выраженность у менеджеров таких характеристик эмоционального интеллекта, как «межличностное понимание» и «внутриличностное понимание»,



оказывает положительное влияние на эффективность управленческой деятельности, что свидетельствует о том, что эффективность деятельности руководителя зависит от выраженности у него способности распознать и понять причины собственных эмоций и, кроме того, правильно и своевременно оценить эмоциональное состояние других людей.

**Обсуждение результатов.** В статье показано, что такая составляющая самоактуализации, как способность к принятию агрессии, взаимосвязана с эмоциональным интеллектом таким образом, что высокому уровню способности к принятию агрессии соответствует более высокая выраженность таких показателей эмоционального интеллекта, как управление эмоциями и межличностный эмоциональный интеллект.

**Ключевые слова:** принятие агрессии, самоактуализация личности, эмоциональный интеллект, управление эмоциями, межличностное понимание, внутриличностное понимание, понимание эмоций, контроль экспрессии, эффективность управленческой деятельности, сфера продаж

**Основные положения:**

- способность к принятию агрессии, как одна из составляющих личностной самоактуализации, не оказывает статистически достоверного влияния на эффективность управленческой деятельности в сфере продаж;
- у менеджеров с более высоким уровнем способности к принятию агрессии более высоко развиты способность к управлению чужими эмоциями, межличностный эмоциональный интеллект и управление эмоциями, а у менеджеров с низким уровнем принятия агрессии выявлен более высокий контроль собственной экспрессии;
- на эффективность работы менеджеров в сфере продаж оказывают влияние их уровень эмоционального интеллекта (в частности, такой составляющей эмоционального интеллекта, как понимание эмоций) и уровень самоактуализации менеджеров (выраженные познавательная потребность и самокритичность). Выявлено, что такие составляющие эмоционального интеллекта, как «межличностное понимание» и «внутриличностное понимание» также положительно влияют на эффективность управленческой деятельности.

**Для цитирования:** Воробьева Е. В., Перков М. А., Щетинина Д. П. Исследование взаимосвязи принятия агрессии и эмоционального интеллекта // Российский психологический журнал. – 2017. – Т. 14, № 2. – С. 28–50.

Материалы статьи получены 12.01.2017



UDC 159.92

DOI: 10.21702/rpj.2017.2.2

## STUDYING THE ASSOCIATION BETWEEN ACCEPTANCE OF AGGRESSION AND EMOTIONAL INTELLIGENCE

**Elena V. Vorobyeva\***, **Mikhail A. Perkov**, **Dar'ya P. Shchetinina**

*Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russian Federation*

*\* Correspondence author. E-mail: evorob@sfedu.ru*

### **Acknowledgments**

*This study was supported by the Russian Science Foundation (project no. 16-18-10222)*

**Introduction.** *The paper presents the study of acceptance of aggression (E. Shostrom), which manifests itself as the recognition of the right of any person to disagree with another point of view, be dissatisfied in any circumstance or fact, as well as manifest negative emotions. The ability to accept aggression is a component of a person's ability to self-actualization, which helps to prevent the accumulation of negative emotions.*

*The novelty of the study lies in considering the ability to accept aggression in association with parameters of emotional intelligence.*

**Methods.** *These were "EmIn" questionnaire of emotional intelligence by D. V. Lucin and SAT Self-Actualization Test (Russian adaptation of Shostrom's Personal Orientation Inventory by Yu. E. Aleshina, L. Ya. Gozman, M. V. Zagik, and M. V. Kroz.*

*The study involved 53 persons aged 21–37 living in the South of Russia (Rostov-on-Don) and working in the field where effectiveness is determined by the efficiency of contacts with people, in sales management.*

**Results.** *The managers' characteristics of emotional intelligence such as "interpersonal understanding" and "intrapersonal understanding" in managers had a positive impact on the effectiveness of management activities. This suggests that a manager's effectiveness depends on his/her ability to recognize and understand the causes of his/her own emotions, as well as accurate and timely assessment of other people's emotional state.*

**Discussion.** *The ability to accept aggression correlated with emotional intelligence. A high level of the ability to accept aggression corresponds to more prominent indices of the characteristics of emotional intelligence such as modulation of emotion and interpersonal emotional intelligence.*

**Keywords:** *acceptance of aggression, person's self-actualization, emotional intelligence, modulation of emotion, interpersonal understanding, intrapersonal understanding, understanding of emotions, expression control, effectiveness of management, sales*



### Highlights

► *Being one of the components of personal self-actualization, the ability to accept aggression does not have a statistically significant impact on the effectiveness of management activities in the field of sales.*

► *Managers with a higher level of acceptance of aggression have a much more pronounced ability to modulate other people's emotions, interpersonal emotional intelligence, and modulation of emotion; managers with a low level of acceptance of aggression have a less pronounced modulation of emotion.*

► *The level of sales managers' emotional intelligence (in particular understanding of emotion) and self-actualization (cognitive need and self-criticism) influence the effectiveness of their management activities; interpersonal understanding and intrapersonal understanding have a positive impact on the effectiveness of management activities as well.*

**For citation:** Vorobyeva E. V., Perkov M. A., Shchetinina D. P. Studying the association between acceptance of aggression and emotional intelligence. *Rossiiskii psikhologicheskii zhurnal – Russian Psychological Journal*, 2017, V. 14, no. 2, pp. 28–50 (in Russian).

*Original manuscript received 12.01.2017*

### Введение

Проявление агрессии, как физической, так и вербальной, традиционно рассматривается как социально нежелательная форма поведения. Институты социализации, такие как семья и школа, стараются предложить формирующейся личности и закрепить у нее неагрессивные способы решения возникающих в жизни проблем [1, 2]. Изучение природы агрессии и агрессивного поведения методами психогенетики показало, что в основе данного феномена лежат как наследственные, так и средовые факторы [3].

Человеку свойственны агрессивные проявления, это часть его биологической природы [4]. Другое дело, что агрессия может и должна переводиться в мирное, просоциальное русло, такое как занятия спортом, например. В рамках различных направлений психотерапии ведется обучение клиентов навыку осознания у себя таких эмоций, как гнев и агрессия, развитие навыка спокойного принятия наличия у себя этих эмоций, навыка нахождения цивилизованных способов выхода агрессии [3]. В гуманистической психологии отмечается, что постоянные отрицание, вытеснение, подавление агрессивных импульсов не способствуют психологическому здоровью личности, могут приводить к формированию и закреплению манипулятивных поведенческих стратегий и невротизации личности. Э. Шостром рассматривал



самоактуализирующуюся личность, опираясь на основные положения теории А. Маслоу, и дополнил эту теорию представлениями о самоактуализирующейся личности как противоположности человеку-манипулятору [5]. В рамках теории самоактуализации Э. Шостром разработал опросник личностных ориентаций «Personal Orientation Inventory» (POI), при этом использовалось понимание самоактуализации как многомерного феномена, включающего в себя, в том числе, и способность к принятию агрессии (т. е. к свободному проявлению эмоций гнева, выражению недовольства или негодования). В данном опроснике шкала принятия агрессии (А) измеряет способность человека принимать чью-либо природную агрессивность (или собственную) как противоположность отрицанию и подавлению агрессии [6]. Таким образом, выраженные показатели по шкале принятия агрессии в рамках теории самоактуализирующейся личности Э. Шострома рассматриваются как важная составляющая общей способности к самоактуализации, позволяющая проявлять собственные агрессивные импульсы (в социально-приемлемых рамках, конечно) или принимать возможность их проявления со стороны других людей, а не подавлять или отрицать их. Так, например, среди вопросов, которые представлены в данной шкале, есть вопросы, касающиеся принятия для себя возможности испытывать гнев или высказывать недовольство в адрес других людей, а также спокойно принимать критику со стороны других людей или какие-либо неприятности, воспринимая это как часть жизни.

Причины агрессивного поведения могут быть различными, в том числе агрессивное поведение может быть обусловлено наследственными факторами [7]. Однако агрессивное поведение может возникать и как следствие неверного понимания и интерпретации поведения других людей и его движущих факторов. В этой связи важная роль принадлежит исследованиям так называемой модели психического как составляющей когнитивного развития, обеспечивающей представления индивида о психических состояниях других людей, а также возможность распознавать эти психические состояния по внешним признакам и прогнозировать поведение других людей на основе понимания того, что «собственное психическое не тождественно психическому Другого» [8, с. 266]. Исследования возрастного аспекта становления модели психического показали, что задержка развития модели психического может приводить к повышенной агрессивности ребенка [9], затрудняя его социальную адаптацию [10]. В нашей работе было показано, что в дошкольном возрасте показатели становления модели психического и показатели развития мышления по Ж. Пиаже в высокой степени согласованы. Дети, хорошо понимающие наличие у другого человека ложных убеждений, способны также предвосхищать результаты предметных действий, понимать закономерности сохранения вещества и способны к децентрации мышления [11].



Другой предмет психологического исследования, который также позволяет прогнозировать способность человека к пониманию и управлению собственными и чужими эмоциями, описывается как эмоциональный интеллект [12, 13, 14]. В настоящее время существует несколько теорий эмоционального интеллекта, при этом теория Дж. Мейера, П. Саловея и Д. Карузо получила наибольшее распространение [15]. Теория эмоционального интеллекта, разработанная Дж. Мейером, П. Саловеем и Д. Карузо, включает такие составляющие, как восприятие эмоций, понимание эмоций, управление эмоциями и использование эмоций. В отличие от остальных исследователей эмоционального интеллекта, Дж. Мейер, П. Саловей и Д. Карузо разработали не самоотчетный опросник, а объективный задачник, в котором вопросы имеют правильные и неправильные ответы, и отсутствует влияние социальной желательности, что, предположительно, имеет намного большую предсказательную силу, чем самоотчетные методики диагностики [15]. Получены данные о взаимосвязи эмоционального интеллекта с темпераментом, адаптацией: так, например, указывается, что преобладание у ребенка отрицательной эмоциональности может привлекать к нему дополнительное внимание взрослого, уберегая тем самым от возможных проблем и опасностей [16]. Также известно, что высокие показатели эмоционального интеллекта отрицательно коррелируют с агрессивностью и нейротизмом, и положительно – с экстраверсией [17]. Однако нет специальных исследований, в которых бы рассматривался вопрос о том, как взаимосвязаны способности принимать агрессию (свою или посторонних людей) и эмоциональный интеллект. Можно предположить, что способность принимать агрессию (свою или посторонних людей) взаимосвязана с эмоциональным интеллектом.

В ряде работ изучалась роль эмоционального интеллекта в эффективности управленческой деятельности [18, 19]. Особенно важен, как отмечается, уровень эмоционального интеллекта для тех людей, кто задействован в сфере общения, например, в сфере продаж [20]. Показано, что более высокий эмоциональный интеллект менеджеров по продажам способствует их более эффективной работе [21]. Способность к принятию агрессии, признание за другими людьми права на открытое выражение своего недовольства, также является, по нашему мнению, важной составляющей эффективной работы с сфере общения и взаимодействия с людьми.

В данной работе проведен анализ принятия агрессии как составляющей самоактуализации, а также особенностей эмоционального интеллекта, на материале лиц, занимающихся управленческой деятельностью в сфере продаж. Целью работы выступало проведение анализа влияния способности к принятию агрессии на особенности эмоционального интеллекта у лиц, чья профессиональная деятельность связана с общением и взаимодействием с людьми.



## Методы

В работе применялся тестовый метод. Для определения уровня эмоционального интеллекта респондентов использовался опросник эмоционального интеллекта «ЭмИн» Д. В. Люсина, в котором все утверждения сгруппированы в пять субшкал: субшкала «понимание чужих эмоций» (МП) – способность понимать эмоциональное состояние человека на основе вербальных и невербальных проявлений эмоций; субшкала «управление чужими эмоциями» (МУ) – способность вызвать у других людей те или иные эмоции, склонность к манипулированию людьми; субшкала «понимание своих эмоций» (ВП) – идентификация своих эмоций, способность вербально их описать; субшкала «управление своими эмоциями» (ВУ) – способность управлять своими эмоциями, поддерживать желательные и подавлять нежелательные эмоции; субшкала «контроль экспрессии» (ВЭ) – контроль внешних проявлений своих эмоций. Перечисленные выше субшкалы объединяются в шкалы: шкала «Межличностный эмоциональный интеллект» (МЭИ) – способность понимать и управлять эмоциями других людей; шкала «Внутриличностный эмоциональный интеллект» (ВЭИ) – способность понимать и управлять своими эмоциями; шкала «Понимание эмоций» (ПЭ) – способность к пониманию своих и чужих эмоций; шкала «Управление эмоциями» (УЭ) – способность к управлению своими и чужими эмоциями [12].

Для изучения уровня самоактуализации был использован самоактуализационный тест САТ (русскоязычная адаптация опросника личностных ориентаций Э. Шострома POI (Personal Orientation Inventory), выполненная Ю. Е. Алешиной, Л. Я. Гозман, М. В. Загика и М. В. Кроз). Методика САТ включает следующие шкалы: «Ориентация во времени» (способность человека жить настоящим, ощущать неразрывность времени); «Поддержка» (I) (показывает, насколько субъект не зависит от внешних воздействий, насколько тверды его ценности и представления); «Ценностные ориентации» (SAV) (показывает, в какой степени человек разделяет ценности, присущие самоактуализирующейся личности); «Гибкость поведения» (Ex) (показывает степень гибкости человека в процессе достижения поставленных целей на основании своих ценностей); «Сензитивность к себе» (Fr) (указывает на то, в какой степени человек отдает себе отчет в своих потребностях и чувствах); «Спонтанность» (S) (способность человека спонтанно и непосредственно проявлять свои чувства); «Самоуважение» (Sr) (показывает, насколько человек способен ценить свои достоинства); «Самопринятие» (Sa) (показывает степень принятия человеком себя таким, какой он есть, независимо от сочетания достоинств и недостатков); «Представления о природе человека» (Nc) (способность человека воспринимать свою природу в целом как положительную); «Синергия» (Sy) (способность человека к восприятию мира





и людей в целом, к пониманию того, что противоположности связаны и неразделимы, например, игра и работа, телесное и духовное и др.); «Принятие агрессии» (A) (способность человека принимать свои раздражение, гнев и агрессивность как свойство человеческой природы, ее естественное проявление); «Контактность» (C) (способность человека устанавливать и поддерживать глубокие и тесные эмоционально-насыщенные контакты с другими); «Познавательные потребности» (Cог) (показывает, насколько человек стремится приобретать новые знания об окружающем мире); «Креативность» (Cr) (способность творчески подходить к решению разного рода повседневных задач) [22].

Для измерения эффективности управленческой деятельности в сфере продаж был выбран показатель среднего выполнения планов по продажам двух ключевых товаров за первый квартал 2015 года. Анализ всех полученных данных осуществлялся с помощью Statistica 10 Enterprise.

**Выборка** включила 53 человека в возрасте от 21 до 37 лет, из них 16 мужчин, 37 женщин, проживающих на Юге России (Ростов-на-Дону), работающих в сфере управления продажами.

### Результаты

Среднее значение выполнения плана продаж на выборке менеджеров по продажам составило 88% (стандартное отклонение 25,1%).

В таблице 1 приведены результаты корреляционного анализа между показателями выполнения менеджерами плана продаж и показателями эмоционального интеллекта и самоактуализации (приведены только значимые коэффициенты корреляции,  $p < 0,05$ ).

Анализ таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что выполнение плана продаж менеджерами по продажам положительно взаимосвязано с такой составляющей эмоционального интеллекта, как понимание эмоций (в частности, понимание чужих эмоций), а также с познавательными потребностями как составляющей самоактуализации. При этом обнаружена отрицательная взаимосвязь выполнения плана продаж и такой составляющей самоактуализации, как самопринятие. Таким образом, важными условиями, сопряженными с выполнением плана продаж для менеджеров по продажам, являются хорошее понимание эмоций (в частности, чужих) и выраженные познавательные потребности в сочетании с низкой степенью принятия себя таким как есть (т. е. высокой самокритичностью к себе).

В результате проведенного многофакторного дисперсионного анализа ANOVA были получены данные о зависимости среднего выполнения плана продаж от основных факторов: общего уровня эмоционального интеллекта и уровня самоактуализации (рисунок 1).





Таблица 1.

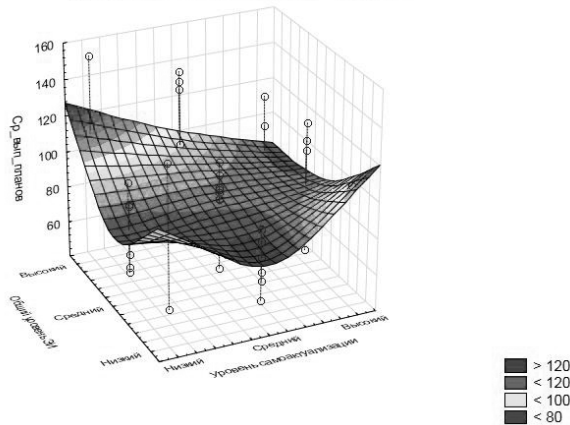
**Результаты корреляционного анализа между показателями выполнения менеджерами плана продаж и показателями эмоционального интеллекта и самоактуализации ( $p < 0,05$ )**

Table 1.

**Analysis of correlations between the implementation of the sales plan and rates of managers' emotional intelligence and self-actualization ( $p < 0.05$ )**

	<i><b>Выполнение плана продаж Implementation of the sales plan</b></i>
Понимание чужих эмоций (МП) Understanding other people's emotions	0,30
Понимание эмоций (ПЭ) Understanding emotions	0,28
Самопринятие (Sa) Self-acceptance	-0,28
Познавательные потребности (Cog) Cognitive needs	0,30

3D Surface Plot of Cp\_вып\_планов against Уровень самоактуализации and Общий уровень ЭИ  
Spreadsheet1 30v\*53c  
Cp\_вып\_планов = Distance Weighted Least Squares



**Рисунок 1.** Зависимость среднего выполнения планов в сфере продаж от общего уровня эмоционально интеллекта и уровня самоактуализации

**Figure 1.** Mean score of the implementation of the sales plan, general level of emotional intelligence, and the level of self-actualization



Из представленных на рисунке 1 данных можно сделать вывод о зависимости среднего выполнения планов продаж от уровня эмоционального интеллекта и самоактуализации руководителя, при этом эффективность управленческой деятельности в сфере продаж с ростом этих двух факторов изменяется нелинейно.

Проведенный однофакторный дисперсионный анализ (зависимая переменная – «среднее выполнение планов продаж» менеджерами в сфере продаж) показал, что на зависимую переменную значимое влияние оказывают такие составляющие эмоционального интеллекта, как «Понимание чужих эмоций (МП)» ( $F = 3,49, p < 0,050^*$ ) и «Понимание своих эмоций (ВП)» ( $F = 3,68, p < 0,050^*$ ).

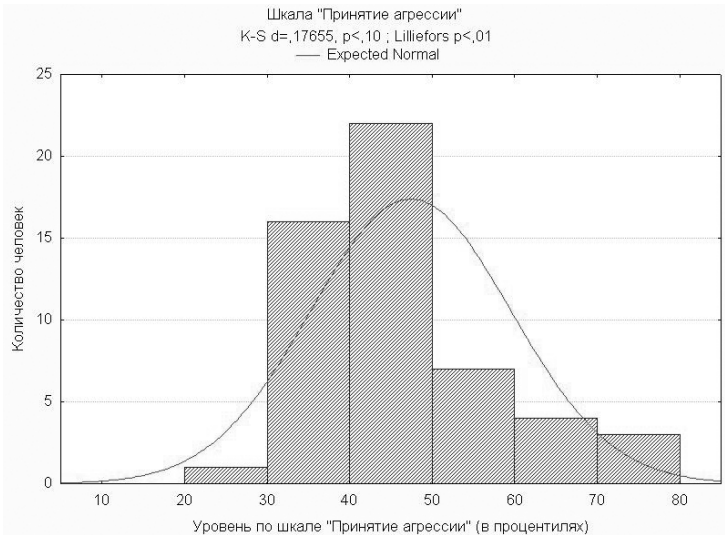
Проведенный корреляционный анализ между оценкой по шкале уровня принятия агрессии по опроснику самоактуализации (САТ) и значениями показателей эмоционального интеллекта позволил установить, что существует положительная взаимосвязь между оценкой по шкале уровня принятия агрессии по опроснику САТ и значениями по шкале «Межличностный эмоциональный интеллект» (МЭИ) ( $R = 0,47, p < 0,05$ ). То есть выраженность способности принятия чьей-либо природной агрессивности (или собственной) как противоположности отрицания и подавления агрессии взаимосвязана со способностью к пониманию и управлению эмоциями других людей как составляющей эмоционального интеллекта.

На рисунке 2 представлено частотное распределение уровней выраженности принятия агрессии (в процентилях), полученное с применением шкалы «Принятие агрессии» самоактуализационного теста (САТ).

На рисунке 2 видно, что на выборке менеджеров среднего звена в сфере продаж распределение в целом соответствует нормальному с некоторым смещением в сторону сниженной способности к принятию агрессии.

Для оценки зависимости показателей эмоционального интеллекта от уровня принятия агрессии по тесту САТ (независимая переменная – уровень по шкале «Принятие агрессии» (А): 1 – низкий (38 и ниже процентилей); 2 – средний (44–56 процентилей); 3 – высокий (69–75 процентилей); зависимая переменная – показатели эмоционального интеллекта) проведен однофакторный дисперсионный анализ ANOVA (таблица 2).

В результате проведенного однофакторного дисперсионного анализа получено, что уровень принятия агрессии оказывает статистически достоверное влияние на такие показатели эмоционального интеллекта, как управление чужими эмоциями (МУ) ( $F = 4,10^*, p = 0,02$ ), контроль экспрессии (ВЭ) ( $F = 5,55^*, p = 0,01$ ), межличностный эмоциональный интеллект (МЭИ) ( $F = 5,87^*, p = 0,01$ ), управление эмоциями (УЭ) ( $F = 4,81^*, p = 0,01$ ). То есть данные показатели эмоционального интеллекта достоверно различаются у менеджеров с низким, средним и высоким уровнями принятия агрессии.



**Рисунок 2.** Частотное распределение уровней выраженности принятия агрессии (в процентилях) по шкале «Принятие агрессии» самоактуализационного теста (САТ)

**Figure 2.** Frequency distribution of the levels of acceptance of aggression (percentile rankings) by the "Acceptance of Aggression" scale of the Self-Actualization Test (SAT)

*Таблица 2.*

**Зависимость показателей эмоционального интеллекта от уровня принятия агрессии по тесту САТ**

*Table 2.*

**Rates of emotional intelligence and the level of acceptance of aggression by the SAT**

	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
Выполнение планов продаж Implementation of the sales plan	1931,86	2	965,93	30945,31	50	618,91	1,56	0,22
Понимание чужих эмоций (МП) Understanding other people's emotions	8,70	2	4,35	444,85	50	8,90	0,49	0,62



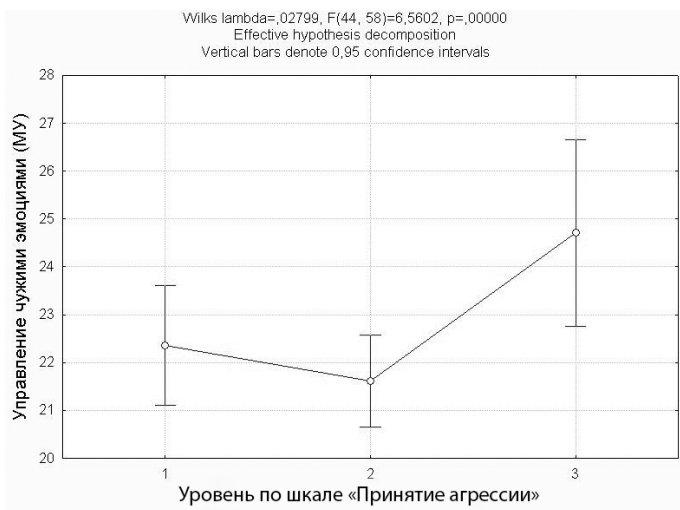
	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
Управление чужими эмоциями (МУ) Modulation of other people's emotion	54,16	2	27,08	330,14	50	6,60	4,10	0,02*
Понимание своих эмоций (ВП) Understanding one's own emotions	3,74	2	1,87	511,55	50	10,23	0,18	0,83
Управление своими эмоциями (ВУ) Modulation of one's own emotion	8,92	2	4,46	235,95	50	4,72	0,94	0,39
Контроль экспрессии (ВЭ) Expression control	119,21	2	59,61	537,09	50	10,74	5,55	0,01*
Межличностный эмоциональный интеллект (МЭИ) Interpersonal emotional intelligence	173,26	2	86,63	738,21	50	14,76	5,87	0,01*
Внутриличностный эмоциональный интеллект (ВЭИ) Intrapersonal emotional intelligence	51,70	2	25,85	2240,49	50	44,81	0,58	0,56
Понимание эмоций (ПЭ) Understanding emotions	31,81	2	15,90	952,49	50	19,05	0,83	0,44
Управление эмоциями (УЭ) Modulation of emotion	206,93	2	103,46	1074,89	50	21,50	4,81	0,01*

*Примечание. Независимая переменная – уровень по шкале «Принятие агрессии» (А): 1 – низкий (38 и ниже перцентилей); 2 – средний (44–56 перцентилей); 3 – высокий (69–75 перцентилей); зависимая переменная – показатели эмоционального интеллекта.*

*Note. Independent variable – the level by the scale of “Acceptance of Aggression” (A): 1 – low (38 percentiles and below); 2 – average (44–56 percentiles); 3 – high (69–75 percentiles); dependent variable – indices of emotional intelligence.*



На рисунках 3–6 видны различия в структуре социального интеллекта у менеджеров с разными уровнями принятия агрессии.



**Рисунок 3.** Результаты однофакторного анализа

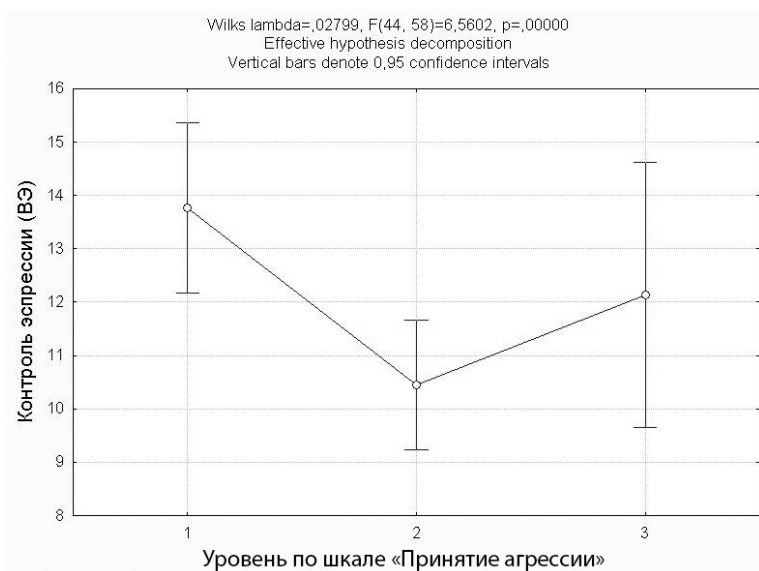
**Figure 3.** Univariate analysis

*Примечание. Независимая переменная – уровень по шкале «Принятие агрессии» (А): 1 – низкий (38 и ниже перцентилей); 2 – средний (44–56 перцентилей); 3 – высокий (69–75 перцентилей); зависимая переменная – значение по шкале «Управление чужими эмоциями» ЭмИн.*

*Note. Independent variable – the level by the scale of “Acceptance of Aggression” (A): 1 – low (38 percentiles and below); 2 – average (44–56 percentiles); 3 – high (69–75 percentiles); dependent variable – value of the scale “Modulation of other people’s emotion” (EmIn).*

Однофакторный дисперсионный анализ показал, что существуют статистически достоверные различия по шкале «Управление чужими эмоциями» для менеджеров с разными уровнями принятия агрессии; на рисунке видно, что наиболее высокие значения по шкале «Управление чужими эмоциями» – у лиц с высоким уровнем принятия агрессии (рисунок 3).

Однофакторный дисперсионный анализ показал, что существуют статистически достоверные различия по шкале «Контроль экспрессии» для менеджеров с разными уровнями принятия агрессии; на рисунке видно, что наиболее высокие значения по шкале «Контроль экспрессии» – у лиц с низким уровнем принятия агрессии (рисунок 4).



**Рисунок 4.** Результаты однофакторного анализа

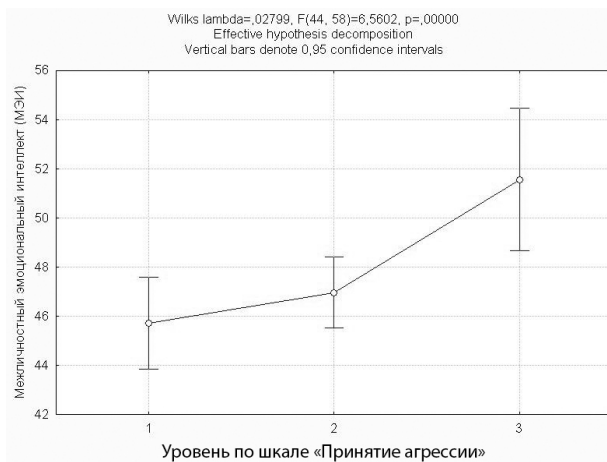
**Figure 4.** Univariate analysis

*Примечание. Независимая переменная – уровень по шкале «Принятие агрессии» (А): 1 – низкий (38 и ниже перцентилей); 2 – средний (44–56 перцентилей); 3 – высокий (69–75 перцентилей); зависимая переменная – значение по шкале «Контроль экспрессии» ЭМИН.*

*Note. Independent variable – the level by the scale of “Acceptance of Aggression” (A): 1 – low (38 percentiles and below); 2 – average (44–56 percentiles); 3 – high (69–75 percentiles); dependent variable – value of the scale “Expression control” (EmIn).*

Однофакторный дисперсионный анализ показал, что существуют статистически достоверные различия по шкале «Межличностный эмоциональный интеллект» для менеджеров с разными уровнями принятия агрессии; на рисунке видно, что наиболее высокие значения по шкале «Межличностный эмоциональный интеллект» – у лиц с высоким уровнем принятия агрессии (рисунок 5).

Однофакторный дисперсионный анализ показал, что существуют статистически достоверные различия по шкале «Управление эмоциями» для менеджеров с разными уровнями принятия агрессии; на рисунке видно, что наиболее высокие значения по шкале «Управление эмоциями» – у лиц с высоким уровнем принятия агрессии (рисунок 6).



**Рисунок 5.** Результаты однофакторного анализа

**Figure 5.** Univariate analysis

*Примечание.* Независимая переменная – уровень по шкале «Принятие агрессии» (А): 1 – низкий (38 и ниже перцентилей); 2 – средний (44–56 перцентилей); 3 – высокий (69–75 перцентилей); зависимая переменная – значение по шкале «Межличностный эмоциональный интеллект» ЭМИн.

*Note.* Independent variable – the level by the scale of “Acceptance of Aggression” (A): 1 – low (38 percentiles and below); 2 – average (44–56 percentiles); 3 – high (69–75 percentiles); dependent variable – value of the scale “Interpersonal emotional intelligence” (EmIn).

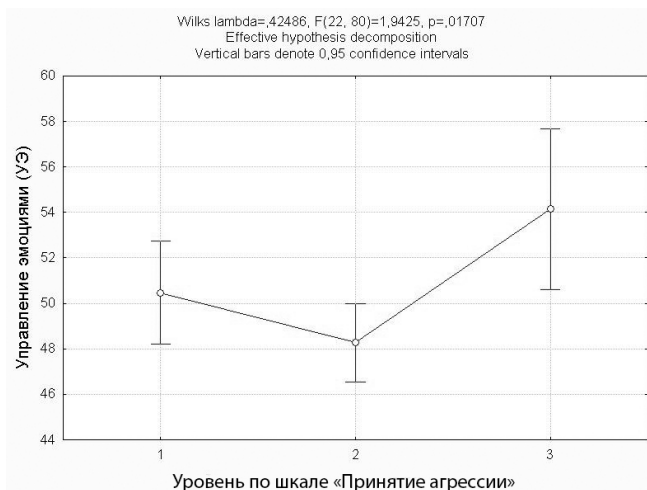
Таким образом, высокому уровню принятия агрессии соответствует более высокая выраженность таких показателей эмоционального интеллекта, как управление чужими эмоциями, межличностный эмоциональный интеллект и управление эмоциями. Низкому уровню принятия агрессии соответствует более высокая выраженность такого показателя эмоционального интеллекта, как контроль экспрессии.

### Обсуждение результатов

В нашей работе получено, что способность к принятию агрессии, как одна из составляющих самоактуализации по Э. Шострому, не оказывает статистически достоверного влияния на эффективность управленческой деятельности в сфере продаж. Однако у менеджеров с более высоким уровнем способности к принятию агрессии более высоко развита способность к управлению чужими эмоциями, межличностный эмоциональный интеллект



и управление эмоциями. При этом у менеджеров с низким уровнем принятия агрессии выявлен более высокий контроль собственной экспрессии.



**Рисунок 6.** Результаты однофакторного анализа

**Figure 6.** Univariate analysis

*Примечание. Независимая переменная – уровень по шкале «Принятие агрессии» (А): 1 – низкий (38 и ниже перцентилей); 2 – средний (44–56 перцентилей); 3 – высокий (69–75 перцентилей); зависимая переменная – значение по шкале «Управление эмоциями» ЭМИн.*

*Note. Independent variable – the level by the scale of “Acceptance of Aggression” (A): 1 – low (38 percentiles and below); 2 – average (44–56 percentiles); 3 – high (69–75 percentiles); dependent variable – value of the scale “Modulation of emotion” (EmIn).*

В работе Е. Н. Биличенко (2015), выполненной с привлечением выборки девушек-студенток, в которой также, как и в нашей работе, применялся опросник САТ (модифицированный вариант опросника личностных ориентаций Э. Шострома), было установлено, что у респонденток с высокой тенденцией к самоактуализации выявлена наибольшая выраженность взаимосвязи между самоотношением и агрессивностью, что согласуется с теорией Э. Шострома о том, что высоко самоактуализированная личность способна принимать свои раздражение, гнев и агрессивность как естественное проявление человеческой природы [23].

Самоактуализация описывается как стремление личности к полной реализации своего потенциала; согласно теории мотивации А. Маслоу, самоактуализация является важнейшей человеческой потребностью. Показано,



что существует взаимосвязь между возрастом и уровнем самоактуализации, и при этом отмечается, что более высокая потребность в самоактуализации отмечена у респондентов в возрасте старше 36 лет [24].

Исследования личностного профиля менеджеров по продажам, выполненные на большой выборке в США, показали, что в наряду с такими качествами, как высокий уровень уверенности в себе, ориентация на обслуживание клиентов, экстраверсия, менеджерам по продажам присущи статистически достоверно более низкие по сравнению с контрольной группой характеристики доброжелательности [25]. При этом нужно отметить, что склонность к проявлению агрессивного поведения детерминирована наследственными факторами [26].

Также в нашей работе получено, что на эффективность работы менеджеров в сфере продаж оказывают влияние и уровень эмоционального интеллекта менеджеров (особенно таких составляющих эмоционального интеллекта, как понимание эмоций) и уровень самоактуализации менеджеров (наличие выраженной познавательной потребности, а также самокритичности).

Исследования эмоционального интеллекта в последние годы выполняются и с привлечением психофизиологических методов [27].

В ряде работ отмечается, что феномен личностной самоактуализации предоставляет существенный психологический ресурс в современных российских реалиях [28]. Исследования самоактуализации у менеджеров выполнены в основном на студентах-менеджерах [29], однако в ряде работ отмечается, что ориентация на самоактуализацию в профессии является важной особенностью профессионально успешных менеджеров по продажам [30].

По результатам проведенного нами исследования сделаны следующие **выводы**:

1. Способность к принятию агрессии, проявляющаяся как признание за собой или за другим человеком права на выражение несогласия, недовольства или выражение отрицательных эмоций, является важной составляющей способности личности к самоактуализации, поскольку не дает «заставляться» и накапливаться негативным эмоциям.

2. Выявлено, что такие составляющие эмоционального интеллекта, как «межличностное понимание» и «внутриличностное понимание», положительно влияют на эффективность управленческой деятельности. Таким образом, способность распознать, идентифицировать, понять причины своих эмоций, понять эмоциональное состояние других людей, проявить чуткость к этим состояниям повышает эффективность деятельности руководителя.

3. Способность к принятию агрессии, как составляющая самоактуализации, взаимосвязана с эмоциональным интеллектом: выраженной способности к принятию агрессии соответствует более высокая выраженность таких



показателей эмоционального интеллекта, как управление чужими эмоциями, межличностный эмоциональный интеллект и управление эмоциями; низкому уровню принятия агрессии соответствует более высокая выраженность такого показателя эмоционального интеллекта, как контроль экспрессии.

### Литература

1. Гребенкин Е. В. Профилактика агрессии и насилия в школе. Учебно-методический комплекс. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – Сер. «Здравствуй, школа!». – 157 с.
2. Фомиченко А. С. Проблемы управления агрессией // Вестник ВЭГУ. – 2010. – № 1. – С. 127–132.
3. Курбатова Т. Н. Самореализация и агрессия // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 16. Психология. Педагогика. – 2011. – № 2. – С. 102–108.
4. Ковш Е. М., Воробьева Е. В., Ермаков П. Н. Обзор современных исследований психогенетических факторов агрессивного поведения // Российский психологический журнал. – 2014. – Т. 11, № 4. – С. 91–103.
5. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. – М. : Апрель-Пресс, Психотерапия, 2008. – 192 с.
6. Shostrom E., Knapp R., Knapp L. Validation of personal orientation dimensions – inventory for dimensions of actualizing // Educational and Psychological Measurement. – 1976. – Vol. 2, Issue 36. – P. 491–494. – DOI: 10.1177/001316447603600234
7. Воробьева Е. В. Психогенетика. Учебник для высших учебных заведений. – Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2014. – 283 с.
8. Сергиенко Е. А. Модель психического как новая исследовательская парадигма когнитивной психологии // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2015. – Т. 157, № 4. – С. 265–279.
9. Olson S. L., Lopez-Duran N., Lunkenheimer E. S., Chang H., Sameroff A. J. Individual differences in the development of early peer aggression: Integrating contributions of self-regulation, theory of mind, and parenting // Development and Psychopathology. – 2011. – Vol. 23, Issue 1. – P. 253–266. – DOI: 10.1017/S0954579410000775
10. Longobardi E., Spataro P., Rossi-Arnaud C. Relations between theory of mind, mental state language and social adjustment in primary-school children // European journal of developmental psychology. – 2016. – Vol. 4, Issue 13. – P. 424–438. – DOI: 10.1080/17405629.2015.1093930
11. Ермаков П. Н., Воробьева Е. В., Кайдановская И. А., Стрельникова Е. О. Модель психического и развитие мышления у детей дошкольного возраста // Экспериментальная психология. – 2016. – Т. 9, № 3. – С. 72–80.



12. Люсин Д. В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник Эмин // Психологическая диагностика. – 2006. – № 4. – С. 3–22.
13. Люсин Д. В. Современные представления об эмоциональном интеллекте // Социальный интеллект. Теория, измерение, исследования / под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – М. : Изд-во Института психологии РАН, 2004. – С. 29–36.
14. Лекавичене Р., Антинене Д. Тест эмоционального интеллекта EI-DARL // Вопросы психологии. – 2015. – № 1. – С. 133–146.
15. Caruso D. R., Salovey P. The Emotionally Intelligent Manager: How to Develop and Use the Four Key Emotional Skills of Leadership. – San Francisco : Jossey-Bass, 2004. – 296 p.
16. Робертс Р. Д., Мэттьюс Д., Зайднер М., Люсин Д. В. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2004. – Т. 1, № 4. – С. 3–26.
17. Blanco E., García L. F., Aluja A. The location of the Trait Emotional Intelligence in the Zuckerman's Personality Model space and the role of General Intelligence and social status // Scandinavian Journal of Psychology. – 2016. – Vol. 5, Issue 57. – P. 453–463. – DOI: 10.1111/sjop.12307
18. Петровская А. С. Эмоциональный интеллект как детерминанта результативных параметров и процессуальных характеристик управленческой деятельности : дисс. ... канд. психол. наук. – Ярославль, 2007.
19. Егоров И. А. Влияние уровня эмоционального интеллекта руководителей организации на выполнение управленческих функций : дисс. ... канд. психол. наук. – М., 2006. – 119 с.
20. Воробьева Е. В., Перков М. А. Взаимосвязь характеристик эмоционального интеллекта и эффективности управленческой деятельности в сфере продаж // Психология способностей: современное состояние и перспективы исследований: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 60-летию со дня рождения В. Н. Дружинина, ИП РАН, 25–26 сентября 2015 г. – М. : Изд-во Института психологии РАН, 2015. – С. 57–59.
21. Altindag E., Kosedagi Y. The Relationship between Emotional Intelligence of Managers, Innovative Corporate Culture and Employee Performance // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2015. – Vol. 210. – P. 270–282. – DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.11.367
22. Алешина Ю. Е., Гозман Л. Я., Дубовская Е. М. Социально-психологические методы исследования супружеских отношений. Спецпрактикум по социальной психологии. – М. : Изд-во МГУ, 1987. – 120 с.
23. Биличенко Е. Н. Самоактуализация личности: связь самоотношения и агрессивности у девушек-студенток // От истоков к современности:



- 130 лет организации психологического общества при Московском университете: сборник материалов юбилейной конференции: В 5 томах / отв. ред. Д. Б. Богоявленская. – М. : Когито-Центр, 2015. – С. 118–120.
24. Ivtzan I., Gardner H. E., Bernard I., Sekhon M., Hart R. Wellbeing through Self-Fulfilment: Examining Developmental Aspects of Self-Actualization // *Humanistic Psychologist*. – 2013. – Vol. 41, Issue 2. – P. 119–132. – DOI: 10.1080/08873267.2012.712076
25. Lounsbury J., Foster N., Levy J. J., Gibson L. Key personality traits of sales managers // *Work: A Journal of Prevention Assessment & Rehabilitation*. – 2014. – Vol. 2, Issue 48. – P. 239–253. – DOI: 10.3233/WOR-131615
26. Воробьева Е. В., Крючкова А. С., Ковш Е. М., Абакумова И. В., Ермаков П. Н. Психогенетика агрессивного и враждебного поведения. – Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2016. – 102 с.
27. Pisner D. A., Smith R., Alkozei A., Klimova A., Killgore W. D. S. Highways of the emotional intellect: white matter microstructural correlates of an ability-based measure of emotional intelligence // *Social Neuroscience*. – 2017. – Vol. 3, Issue 12. – P. 253–267. – DOI: 10.1080/17470919.2016.1176600
28. Соловых О. В. О теоретических аспектах самоактуализации личности // *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2011. – № 6 (125). – С. 25–31.
29. Михитарьянц А. А. Психологические особенности развития самоактуализации личности менеджеров на этапе вузовской подготовки : дисс. ... канд. психол. наук. – Пятигорск, 2012. – 207 с.
30. Всемирнова Ю. В. Мотивационные особенности менеджеров по продажам с разной профессиональной успешностью // *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология*. – 2012. – № 6 (265). – С. 90–95.

## References

1. Grebenkin E. V. *Profilaktika agressii i nasiliya v shkole* [Prevention of aggression and violence in school]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 2006. 157 p.
2. Fomichenko A. S. Problems of managing aggression. *Vestnik VEGU*, 2010, no. 1, pp. 127–132 (in Russian).
3. Kurbatova T. N. Self-realization and aggression. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta – Vestnik (Herald) of St. Petersburg University*, Series 16, Psychology, Pedagogy, 2011, no. 2, pp. 102–108 (in Russian).
4. Kovsh E. M., Vorobyeva E. V., Ermakov P. N. An overview of current research on psychogenetic factors of aggressive behavior. *Rossiiskii psikhologicheskii zhurnal – Russian Psychological Journal*, 2014, V. 11, no. 4, pp. 91–103 (in Russian).



5. Shostrom E. L. *Man, the manipulator: The inner journey from manipulation to actualization*. Nashville, TN, Abingdon Publ., 1967 (Russ. ed.: Shostrom E. *Chelovek-manipulyator. Vnutrennee puteshestvie ot manipulyatsii k aktualizatsii*. Moscow, Aprel'-Press, Psikhoterapiya Publ., 2008. 192 p.).
6. Shostrom E., Knapp R., Knapp L. Validation of personal orientation dimensions – inventory for dimensions of actualizing. *Educational and Psychological Measurement*, 1976, V. 2, Issue 36, pp. 491–494. DOI: 10.1177/001316447603600234
7. Vorobyeva E. V. *Psikhogenetika* [Psychogenetics]. Rostov-on-Don, Southern Federal University Publ., 2014. 283 p.
8. Sergienko E. A. A model of the mental as a new research paradigm in cognitive psychology. *Uchenye zapiski Kazanskogo universiteta – Scientific Notes of the Kazan University: Humanities*, 2015, V. 157, no. 4, pp. 265–279.
9. Olson S. L., Lopez-Duran N., Lunkenheimer E. S., Chang H., Sameroff A. J. Individual differences in the development of early peer aggression: Integrating contributions of self-regulation, theory of mind, and parenting. *Development and Psychopathology*, 2011, V. 23, Issue 1, pp. 253–266. DOI: 10.1017/S0954579410000775
10. Longobardi E., Spataro P., Rossi-Arnaud C. Relations between theory of mind, mental state language and social adjustment in primary-school children. *European journal of developmental psychology*, 2016, V. 4, Issue 13, pp. 424–438. DOI: 10.1080/17405629.2015.1093930
11. Ermakov P. N., Vorobyeva E. V., Kaidanovskaya I. A., Strel'nikova E. O. A model of the mental and the development of thinking in preschool children. *Eksperimental'naya psikhologiya – Experimental Psychology*, 2016, V. 9, no. 3, pp. 72–80 (in Russian).
12. Lyusin D. V. A new technique for measuring emotional intelligence: Emln questionnaire. *Psikhologicheskaya diagnostika – Psychological Diagnostics*, 2006, no. 4, pp. 3–22 (in Russian).
13. Lyusin D. V. Modern representations about emotional intelligence. In: *Sotsial'nyi intellekt: Teoriya, izmerenie, issledovaniya* [Social intelligence: Theory, measurement, research]. Moscow, Institute of Psychology, RAS Publ., 2004, pp. 29–36.
14. Lekaviciene R., Antiniene D. EI-DARL emotional intelligence test. *Voprosy psikhologii – Approaches to Psychology*, 2015, no. 1, pp. 133–146 (in Russian).
15. Caruso D. R., Salovey P. *The Emotionally intelligent manager: How to develop and use the four key emotional skills of leadership*. San Francisco, Jossey-Bass Publ., 2004. 296 p.
16. Roberts R. D., Matthews D., Zeidner M., Lyusin D. V. Emotional intelligence: theory, assessment, and application in practice. *Psikhologiya. Zhurnal Vysshei*



- shkoly ekonomiki – Psychology. Journal of Higher school of Economics*, 2004, V. 1, no. 4, pp. 3–26 (in Russian).
17. Blanco E., García L. F., Aluja A. The location of the Trait Emotional Intelligence in the Zuckerman's Personality Model space and the role of General Intelligence and social status. *Scandinavian Journal of Psychology*, 2016, V. 5, Issue 57, pp. 453–463. DOI: 10.1111/sjop.12307
18. Petrovskaya A. S. *Emotsional'nyi intellekt kak determinanta rezul'tativnykh parametrov i protsessual'nykh kharakteristik upravlencheskoi deyatel'nosti* [Emotional intelligence as a determinant of effective parameters and procedural characteristics of management activities]. Diss. Cand. Sci. (Psych.). Yaroslavl, 2007.
19. Egorov I. A. *Vliyanie urovnya emotsional'nogo intellekta rukovoditelei organizatsii na vypolnenie upravlencheskikh funktsii* [The influence of the level of managers' emotional intelligence on administrative functions]. Diss. Cand. Sci. (Psych.). Moscow, 2006. 119 p.
20. Vorobyeva E. V., Perkov M. A. *Vzaimosvyaz' kharakteristik emotsional'nogo intellekta i effektivnosti upravlencheskoi deyatel'nosti v sfere prodazh* [The association between characteristics of emotional intelligence and the effectiveness of management activities in the field of sales]. *Materialy Vserossiiskoi nauchnoi konferentsii "Psikhologiya sposobnostei: sovremennoe sostoyanie i perspektivy issledovaniy"* [Proc. the All-Russian Scientific Conference "Psychology of abilities: current state and research perspectives"]. Moscow, Institute of Psychology, RAS Publ., 25–26 September, 2015, pp. 7–59.
21. Altindag E., Kosedagi Y. The Relationship between emotional intelligence of managers, innovative corporate culture and employee performance. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2015, V. 210, pp. 270–282. DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.11.367
22. Aleshina Yu. E., Gozman L. Ya., Dubovskaya E. M. *Sotsial'no-psikhologicheskie metody issledovaniya supruzheskikh otnoshenii* [Socio-psychological methods of studying marital relations]. Moscow, MSU Publ., 1987. 120 p.
23. Bilichenko E. N. *Samoaktualizatsiya lichnosti: svyaz' samootnosheniya i agressivnosti u devushek-studentok* [Personal self-actualization: the association between self-relation and aggression in female students]. *Sbornik materialov yubileinoi konferentsii "Ot istokov k sovremennosti: 130 let organizatsii psikhologicheskogo obshchestva pri Moskovskom universitete"* [Proc. the Anniversary Conference "From the origins to the present: 130 years since the foundation of the psychological society at Moscow University"]. Moscow, Kogito-Tsentr Publ., 2015, pp. 118–120.
24. Ivtzan I., Gardner H. E., Bernard I., Sekhon M., Hart R. Wellbeing through self-fulfilment: examining developmental aspects of self-actualization.





- Humanistic Psychologist*, 2013, V. 41, Issue 2, pp. 119–132. DOI: 10.1080/08873267.2012.712076
25. Lounsbury J., Foster N., Levy J. J., Gibson L. Key personality traits of sales managers. *Work: A Journal of Prevention Assessment & Rehabilitation*, 2014, V. 2, Issue 48, pp. 239–253. DOI: 10.3233/WOR-131615
26. Vorobyeva E. V., Kryuchkova A. S., Kovsh E. M., Abakumova I. V., Ermakov P. N. *Psikhogenetika agressivnogo i vrazhdebnogo povedeniya* [Psychogenetics of aggressive and hostile behavior]. Rostov-on-Don, Southern Federal University Publ., 2016. 102 p.
27. Pisner D. A., Smith R., Alkozei A., Klimova A., Killgore W. D. S. Highways of the emotional intellect: white matter microstructural correlates of an ability-based measure of emotional intelligence. *Social Neuroscience*, 2017, V. 3, Issue 12, pp. 253–267. DOI: 10.1080/17470919.2016.1176600
28. Solovykh O. V. Theoretical aspects of personal self-actualization. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta – Vestnik of the Orenburg State University*, 2011, no. 6 (125), pp. 25–31.
29. Mikhitar'yants A. A. *Psikhologicheskie osobennosti razvitiya samoaktualizatsii lichnosti menedzherov na etape vuzovskoi podgotovki* [Psychological characteristics of managers' self-actualization while studying at university]. Diss. Cand. Sci. (Psych.). Pyatigorsk, 2012. 207 p.
30. Vsemirnova Yu. V. Motivational features of sales managers with various degrees of professional success. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of the South Ural State University: Psychology*, 2012, no. 6 (265), pp. 90–95.